

论台湾产业转型期的中小企业

林长华*

一、台湾中小企业的发展史及其基本特征

所谓中小企业,如果从其自身的条件来衡量,无非是从年生产总值或销售总值、企业的总资产或资本额、雇用职工人数等指标来划分。但是,所有的中小企业无不都处于一个国家或地区的不同时期的整体经济之中,因此,每一国家或地区在不同时期划分大中小企业时,必然从整体经济状况出发,采用一项或多项指标来衡量;整体经济的发展水平发生变化,所定的标准也会发生变化。

台湾关于中小企业的定义,在1967年9月制定的标准是,制造业以资产总值在500万元(新台币,以下同)以下,常用雇员在100人以内者;商业、运输业及其他服务业,则以全年营业额在500万元以下,常用雇工在50人以内者。台湾当局根据台湾整体经济的发展,对中小企业的划分标准,经过1973年3月、1977年8月、1979年2月和1982年7月的四次修正,至1992年沿用的定义为,制造业指实收资本额在4000万元以下,资产总值不超过1.2亿元;商业、运输业及其他服务业,每年营业额在4000万元以下者;矿业是实收资本额为4000万元以下者。以上关于划分中小企业标准的变化,一是把资产总额改为资本额,并从500万元改为4000万元,显然把标准提高了;二是取消雇工人数标准。这或许是因为产业处于升级转型期,自动化设备的投入,雇工自然相对减少,以雇工人数划分中小企业不一定能反映企业的规模。

在台湾经济的整个发展过程中,四十余年来,不论台湾当局关于中小企业定义如何修正,中小企业到目前为止都是台湾经济的主体。根据“经济部”中小企业处编印的《台湾地区中小企业统计》历年的资料,1983年台湾中小企业共计696,438家,占当时企业总家数的98.60%,至1990年,中小企业家数为794,834家,占企业总家数的97.16%。在这8年期间,中小企业所占比率只下降一个多百分点,其中营造业下降三个百分点为最多,而运输、仓储及通信业却上升近一个百分点,即从98.3%上升为99.08%。从受雇工人数来看,1990年中小企业受雇工人占总受雇工人总数的62.88%,近三年来中小企业受雇工人数虽从271万余增加到290万人,但仍然占全体受雇工人总数的63%左右。从外销金额来看,1981年中小企业外销金额占外销总金额的68.1%,1990年降为57.3%^①。另据台湾《经济日报》1993年5月9日报道,据“行政院”主计处公布的1991年工商普查统计,台湾地区由一人经营,年营业额不到200万元的小型商店,多达13万家,占全台湾地区商业家数的31%,而生产总值却只占4%。该处还指出,1991年底台湾地区工商业家数共计75.9万家,比1986年增加22%,其中员工不满5人的小型企业占74%,全年营业收入不到500万元的业者占76%,显示台湾工商企业仍多属于小规模经营形态。中小企业在台湾经济中的主体地位,近三年来并没有多大改变,台湾至今仍然是一个中小企业的“王国”。

* 作者为厦门大学台湾研究所教授。

台湾为什么成为中小企业的“王国”?从台湾资本主义工商业发展史来看,在四十年代和五十年代,台湾是一个以农业为主的经济结构,工业发展落后,民营企业在整体经济中的比重很低。1952年,工业生产净值在台湾全部生产净值中只占17.9%,而农业生产净值占35.7%,服务业却占46.4%。台湾当局要想在台湾立足,就一定要致力于发展经济。而发展经济只靠一些“公营”事业是远远不够的,因此,对私有经济采取扶植的政策。一方面经过“土地改革”恢复和发展以自耕农为主体的农业经济;另一方面将原封建地主转变为资本主义工商业者,并积极鼓励私人发展工商企业。岛内这种适合发展资本主义工商业的气候与土壤,加上当时适宜的国际经济大环境,即资本主义处于战后和平恢复和发展经济时期,较发达的资本主义国家经济处于转型期——从劳力密集产业转为技术密集产业,许多劳力密集企业向有利其生存发展的国家或地区转移的时期,台湾以劳力密集为特征的中小企业迅速形成,并在六十年代中期以后快速地发展起来。

这些发展起来的中小企业,至今仍然保留着原始的基本特征:

第一,以家族为中心,所有利益与权利以家族拥有为前提,视非家族成员为外人,因而独资经营者占多数。这在中小企业形成阶段是很正常的。因为这些中小企业主的前身就是小私有者。按照小私有者的性质,必然表现为排斥外来的“合作者”。这种习性在中小企业有了一定的发展以后仍然会延续下去。以至在现在的很多公司中,董事长、总经理、会计、出纳等主管和要害部门的人员几乎全由家族成员包办^②。

第二,短期利益观念强。这种从小私有者发展起来的中小企业主,缺乏远大的眼光,不够重视商誉,缺乏“合作”的团队精神,在商场上单打独斗。这种短期利益观念表现在劳力密集产品在国际市场丧失竞争力时特别明显,他们不是着力于从技术升级去提高劳动生产力,降低成本和提高国际竞争力,而是把企业移向海外地区,寻找企业的生存点。

第三,多属于代工方式经营。台湾中小企业大多与日本商社、跨国商社以及外国进口商合作,中小企业专业于制造和生产劳力密集产品,而行销责任则多由日本商社或跨国商社所担任。行销通路多由外商所控制,仅能赚取代工利润,而设计与品牌之附加值则落入经销商手中。总之,台湾中小企业,不论是生产科技水平要求不高的产品,还是技术层次较高的产品,从品牌设计、产品的零部件以至生产设备,多为外商特别是日商所提供,自身只作加工装配,多属于劳力密集型企业。这种中小企业所需资金不多,初级劳力从事生产操作即可,市场需求又大,设厂投入生产较为容易,是台湾之所以在六十年代至七十年代中小企业迅速发展的有利条件,但也决定了其代工方式经营的特点。这种状况至今仍然存在,不过,由于时代的转变,在六十年代发展劳力密集产业时是优点,现在处于产业升级时期却成为一种包袱。

二、台湾中小企业在产业升级中的困境

许多台湾学者都充分肯定了中小企业在台湾经济发展过程中的贡献。的确,台湾经济在六十至七十年代的快速增长,中小企业起了巨大的作用。在外贸成长中,中小企业扮演了主要的角色;在劳动就业上,吸收了大量的农村潜在过剩劳动力,在维持台湾低失业率中作出重要贡献;在国民所得分配差别缩小方面也发挥了重要作用。至今,这些作用仍在继续发挥着。

台湾中小企业之所以能发挥这些正面的作用,就在于在国际和岛内经济竞争环境中,发挥企业规模小,资金需求量少,管理技术要求不高的优势,企业能根据市场需求灵活转变产品品种,模仿新产品甚至仿制名牌产品的商标,充分发挥上述特征,扬长避短。

但是,这种小型的劳力密集企业也有其局限性,特别是在国际经济改变和岛内投资环境恶化之际,面临着不从以劳力密集产业为主转变为以资本和技术密集产业为主就没有出路的局面。这种经济形势,对多数中小企业来说,显得很严峻,其局限性就充分暴露出来。这主要表现在以下几个方面。

第一,中小企业要从劳力密集转向技术密集需有一个良好的生存环境。它包括产业必须有上、中、下游体系互相配合和支援,即上游必须拥有自主的关键性技术,中下游则需要加强产品的开发与设计。目前台湾许多产业生产过程缺乏关联产业的配合和支援,自身产业技术能力不足,关键性技术及零组件掌握在外国人手中,即使零组件进口,但产品组装时品质控制能力不佳,影响了产品品质,从而影响国际竞争力。最明显的例子就是资讯业。它是台湾产业升级的“先锋”,在八十年代得到飞速的发展,个人电脑在最辉煌时产量占全球产量的10%,电脑主机板的供应量高达70%,但到1992年以后,主要领导厂牌IBM等电脑公司掀起“降价战”,日本电脑大厂相继进军世界笔记型电脑市场,使台湾许多电脑面临诸多压力而危机频生。原因在于台湾电脑业无法自行生产关键性技术与零组件,而中下游对产品的设计、品质控制能力均不理想。中小企业在产业升级中的这种弱势,正是上述其三个基本特征的产生的负面影响。

第二,研究发展力量不足。研究发展取得成果是一个整个过程。首先是基础理论研究,这是取得新成果的基础;其次对这一基础研究进行应用研究开发,产业才能据此应用于产业技术的发展过程中;再次是商品化过程。这样的完整研发过程,所需要的研发经费和研发人才是中小企业所难以担负得起的。同时,由于研发具有相当高的不确定性,研究不一定获得成功,即使成功也不一定符合商业要求,或者是因为成本太高没有开发价值,或者是在同类产品中竞争力不强。此外,如果是一般性的研发成果,一旦投入市场,往往容易为别人很快所仿制,为别企业所掌握,即所谓“市场失灵”。因此,中小企业往往不大愿意投资于研究开发,仅因追求短期利润而放弃工业升级的努力。

中小企业往往侧重于从国外引进技术,但国际市场的竞争主要是科学技术的竞争,国际先进技术不会轻易移转。例如,台湾家电产品的生产技术80%从日本引进,而日方不愿意移转最新或尖端技术,特别是近几年来,日本为了保持其竞争力,在尖端技术上往往采取提高技术移转费用、延长技术移转谈判时间以及移转可制造而无法进一步开发之技术、关键零组件之生产技术不移转等手段,迫使台方厂家不得不向日本进口零组件。台日贸易逆差的不断扩大,其主要的一个原因正在于此。台湾的产业升级越是加快,技术上依赖于日本就越大。1985年,台日贸易逆差只有835.8亿元,1992年就达3,255.3亿元,7年时间逆差扩大了将近3倍^③。

第三,中小企业规模经济小,工业升级受到很大限制。台湾中小企业在资金、人才、资讯上相对不足,客观条件上限制了业者研究发展规模。根据台湾“经济部”中小企业处1992年关于“产业结构调整与中小企业转型之研究”发表的调查资料,厂商追求技术进步所遭遇的困难中,占居第一位的是缺乏谋求制造技术进步所需的人才,第二位是对有关需求面的资讯不足,第三位是规模太小,资金不足,无力自行开发,第四位是技术工人缺乏再教育或在职训练的机会。而关于推行自动化所面临的困难中,居第一位的是企业规模太小,自动化无效益;以及员工流动率高,技术无法生根累积和岛内制程自动化技术无法突破等。正因为如此,台湾中小企业从事技术进步研究开发的厂家在全部中小企业比重较小。在1987年还占9.05%,1990年反而下降到6.17%。(详细情况如表一)

表一 中小企业从事研发者占全体中小企业百分比^④

年	总家数 (家)	参与研发家数 (家)	%
1987	68734	6217	9.05
1988	71638	3845	5.37
1989	72,887	3703	5.08
1990	72249	4457	6.17
1987—1990 平均	71377	4555.5	6.38

注：这里的“家数”系被调查的家数，不是全台湾中小企业总家数。

中小企业投资于研究发展的比重如此少，说明他们缺乏以研发提升企业的技术层次的认识。在客观上，即企业自身条件上，资金、人才、资讯等条件不够，有关当局虽然有专门机构和在政策上鼓励他们产业升级，但却是杯水车薪。例如企业从事研究发展的资金来源，根据调查，中小企业的研发资金来源 80%是靠自有资金，“中央银行”的贷款为零，“经济部”新产品研发计划之补助也是零，只有一家交通银行给予外汇贷款，其余只好靠其他办法贷款^⑤。主观上中小企业主存在严重的追求短期利益的心理，只要在台湾本土仍然有生存空间就继续经营；如果已经没有生存空间就移往东南亚诸国或到大陆东南沿海一带设厂，即实行“台湾接单，大陆生产”的办法。根据“行政院”主计处 1993 年 1 月和 7 月的两次关于 1993 年和 1994 年拟向海外和大陆投资的调查资料显示，中小企业外移的趋势相当大。（具体调查资料见表二）

表二 民营制造业 1993 年和 1994 年海外投资意向

	受访家数		拟海外投资家数		拟赴大陆投资家数	
	93 年 1 月 受访家数	93 年 7 月 受访家数	93 年 1 月 家 数	93 年 7 月 家 数	93 年 1 月 家 数	93 年 7 月 家 数
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
全体厂商	740	694	152	129	117	98
占 %	100	100	20.54	18.59	15.81	14.12
小型厂商	329	267	56	39	43	27
占 %	100	100	17.02	14.61	13.07	10.11
中型厂商	411	427	96	90	74	71
占 %	100	100	23.36	21.08	18.00	16.63

以上这些受访民营制造业厂家，是属于未向海外投资者，其中有意向海外投资者所占的比率，未包括已经向海外投资的厂家。从表二数字可看出两方面情况，一是台湾中小企业拟向海外投资的意向仍然存在，两次调查结果虽有些减弱但不明显；二是在拟向海外投资厂家中拟赴大陆投资的比率相当高，从全体受访中小企业看，1993 年 1 月份调查占 76.97%（以表二中(6)栏除以(4)栏计算得出，以下计算方式同。）7 月份调查占 75.97%；从小型企业看，1 月份调查占 76.79%，7 月份调查占 69.23%；从中型企业看，1 月份调查占 77.08%，7 月份调查占 78.89%。而 1989 年至 1992 年调查拟向海外投资厂家中，拟赴大陆投资只占 39%左右，可见海外投资有向大陆集中的趋势。

三、中小企业在产业升级境况下的出路

广大中小企业在产业升级过程中,为摆脱困境又不想使企业技术升级,而采取走出岛外寻找有利投资场所的方法,当然也是一种出路。不过这是一种带消极性质的出路。在一定时期内东南亚各国与大陆的投资环境,由于土地、人力和其它自然资源价格相对低廉,台湾中小企业不必实行产业升级,转移到这些国家或地区生产,仍然有利可图;但经过相当一段发展过程以后,这些有利条件也将逐渐变化和丧失,最终还是要走资本和技术集约的道路。

台湾当局在鼓励中小企业产业升级过程中,曾制订《促进产业升级条例》等有关条例和法规,在税赋、融资、人才培养、引进岛外先进技术等方面给予企业界优惠和协助、辅导,但对中小企业来说,效果不明显。之所以如此,在笔者看来,根本原因在于中小企业的规模经济偏小和企业主旧观念的限制。要解决问题,不能只从生产技术等促进生产力发展方面着手,还必须从生产关系的角度来调整。

台湾当局早在八十年代就提出和推行“中心卫星工厂”^h制度。这实质就是一种在资本主义私有制范围内的生产关系调整。它是一种经济联合,既可以是同行业的纵向联合,也可以是不同行业的横向联合。联合的方式既可以以股份制形式,也可以合作的形式。也就是说,以股份制形式联合,参加联合的所有企业主以自己所持股份的多寡体现在联合体(总公司)所有权的大小,参与总公司董事会,参与股息和利润的分配。企业的供产销由总公司统一运筹,分公司独立经营。而合作制的形式则是一种较松散的组织形式,在产供销方面既可以全部联合营运,也可以在某一环节联合营运,某一环节独自经营。当然,生产的研究发展必须由总公司负责,以便克服小企业在研发资金、人才、资讯方面的不足。联合体如果以股份制形式,大企业的股份自然占比例较大,小企业各自所占股份就比较小。它实际上也就是中小卫星工厂制度了。

不过实行这种制度,必然在权益分配上发生变化。小企业主原有的经营自主权将受到限制和削弱,利益分配上要参与总公司的行政经费和研发经费的负担。因此,只有当参与联合确实能给他们带来利益,即从长远看能减少经营风险和稳定增加利润收入,才会积极参与;或者是不参与联合企业就面临关门或破产威胁时才会参加。根据“经济部”中小企业处1991年的调查资料,台湾中小企业参加中心卫星工厂制度只占全部中小企业的16.7%,绝大部分中小企业尚未参加这种制度。他们不参加的原因是:①无合适的合作对象;②产销容易受牵制;③有被控制或吞并的可能性^⑥。可见,一方面是推行这种制度的具体辅导工作还很薄弱,另一方面也说明中小企业主的观念还未从“家族企业”转变为“企业家族”,那种“宁为鸡头不为牛尾”的心态还未根本转变,现代化的企业经营管理的理念还很薄弱。看来,非情势所迫,中小企业很难主动接受这一作法。当然,在联合过程中,有关当局的辅导以及对取得显著成效者的宣传,也是可以起到“催生”的作用。

在以资本主义私有制为基础的经济形态中,台湾中小企业在商品经济的基本规律即价值规律的作用下,有的在竞争中得到发展逐渐演变为大企业,有的则遭到破产,这就是优胜劣汰。而在同时,还会有新的中小企业产生。这是以私有制为基础的商品经济的正常现象。在这种优胜劣汰过程中,企业之间的吞并和兼并,是大企业形成的一种途径。特别是台湾经济正处于转型升级的过程中,企业吞并和兼并是不可避免的。有些中小企业主对台湾有关当局推行“中小卫星工厂”制度,担心参与有可能被吞并的危险。作为私有的中小企业主,总是想自己的企业如何由小到大,不想被吞并或兼并,这是很自然的。但是,不参与这种联合并不等于没有被吞并或

兼并的危险。资本主义自由竞争,就是在资本主义制度下以资本在各企业或各部门之间可以自由转移为特征。因此,如果说参与中心卫星工厂是一种吞并或兼并的话,那么这种吞并或兼并是在处于破产之前的一种兼并,还可以美其名曰“联合”;如果是在自发竞争中面临破产而被“联合”,则是一种名符其实的吞并或兼并,是一种破产后的被吞并。不过,与其面临破产而被吞并或兼并,还不如在破产之前选择对象进行“联合”,这对其企业经营自主权和利益分配会更有利。

目前,中小企业参加中小卫星工厂制度者,大多是属资本和技术较密集的行业。根据“经济部”工业局“中心卫星工厂制度推动小组”的统计,九十年代初期中小企业共有 1,764 家参加在 113 个中心卫星工厂体系中,属于资本和技术较密集的行业(汽车业、机车业、自行车业、缝纫机业、机械业、电机、家电电脑业、金属加工业、化工业和航太工业等)有 1,598 家,占参加总家数的 90.59%;参加在 91 个中卫体系,占总体系的 80.53%^⑦。(当然,是否属资本和技术密集型企业,还不能完全根据行业来划分,但大体可反映其倾向性。)说明中小企业如果要在台湾本土投资于资本、技术密集产业,必须走上与大企业“联合”的道路。

台湾广大中小企业,大多属于劳力密集产业,在台湾经济处于转型升级的境况下,如果不作为大型企业的卫星工厂,都将进入“枯萎”时期。它们为了独立生存与发展,相当数量的厂商转投资于大陆,甚至整厂迁出台湾,在大陆寻找“第二春”。这在一定时期内,未尝不是生存与发展的一种途径。

注释:

①《台湾经济研究月刊》1993 年 9 期。

②高希均、李诚主编:《台湾经验 40 年》,第 348 页。

③台“财政部”统计处:“中华民国台湾地区进出口贸易统计月报”。

④转引自《台湾经济研究月刊》1993 年第 8 期。

⑤《台湾经济研究论丛》第一辑,第 286 页。

⑥《台湾经济研究月刊》1993 年第 8 期,第 46 页。

⑦《台湾经济研究月刊》1993 年第 8 期。

(责任编辑 高群服)